



Partnerzy kancelarii Kochański Zięba Rapala i Partnerzy o sytuacji na rynku usług prawnych

Ireneusz Walencik | 12 Maj, godz.09:00



Polski Prawnik zapytał kancelarie, w jakich dziedzinach prawa i sektorach obsługi mają obecnie najwięcej pracy. Nasza sonda ma posłużyć do przedstawienia obrazu aktualnej sytuacji na rynku usług prawnych pod kątem różnych aspektów obsługi gospodarki.

Na pytania Polskiego Prawnika odpowiadają **Rafał Rapala**, **Paweł Cholewiński**, **Kamil Osirski** i **Szymon Gałkowski**, partnerzy z kancelarii **Kochański Zięba Rapala i Partnerzy** (na zdjęciu wszyscy po kolei od lewej).

Polski Prawnik: Prywatyzacja zakończyła się - czy to oczywiste dla kancelarii prawniczych i czy raz na zawsze?

Rafał Rapala: Poza dyskusją jest fakt, że prywatyzacja trwa w Polsce już blisko od 25 lat. Co za tym idzie, z roku na rok, zasób majątku Skarbu Państwa przeznaczanego do sprzedaży podmiotom prywatnym sukcesywnie ulega zmniejszeniu. Jest to całkowicie naturalny proces. Za nami są już prywatyzacje znaczącej liczby tych największych spółek, jak chociażby PZU czy PGE.

Nie oznacza to natomiast, że prywatyzacja definitywnie się zakończyła. Dla przykładu, do debiutu giełdowego w najbliższym czasie przygotowuje się Poczta Polska, a coraz częściej pojawiają się także głosy o prywatyzacji PLL LOT. Co więcej, w naszej ocenie znaczący potencjał to wciąż pozostałe do przekazania prywatnym właścicielom liczne spółki z „niższej półki”.

Co zaś tyczy się samej dynamiki procesu prywatyzacji, nie możemy zapominać, jak istotne znaczenie w tym zakresie odgrywają warunki makroekonomiczne.

Polski Prawnik: Na rynku fuzji i przejęć nie ma dziś wiele dużych transakcji w rodzaju sprzedaży TVN, ale sporo dzieje się w średnim segmencie rynku. Czy kancelarie korzystają z tego skromniejszego trendu?

Paweł Cholewiński: Z pewnością tak! Spektakularne transakcje, jak sprzedaż TVN, stanowią zdecydowaną mniejszość portfela fuzji i przejęć. Jakkolwiek jest to zupełnie naturalne i nie oznacza stagnacji w tym segmencie rynku. Wprost przeciwnie. W ostatnim czasie obserwujemy znaczny wzrost aktywności naszych klientów na rynku fuzji i przejęć. W tym także ekspansję polskich przedsiębiorców działających w „średnim segmencie rynku”, którzy równoległe do rozwoju eksportu coraz częściej myślą o akwizycjach nowych podmiotów.

Jak się wydaje, sprzyja temu otoczenie gospodarcze - w Polsce stopy procentowe są na wyjątkowo niskich poziomach, a na rynku wciąż nie brakuje ciekawych inwestycji. Zatem „korzystny koszt pieniądza” oraz stosunkowo łatwy dostęp do finansowania zewnętrznego sprzyja pozytywnemu trendowi na rynku fuzji i przejęć. W przypadku naszej kancelarii przekłada się na dalszy rozwój praktyki M&A, dając nam jednocześnie możliwość doradztwa prawnego przy ciekawych projektach. Podsumowując, aktualną sytuację oceniamy jako sprzyjającą transakcjom M&A, a mniejsze projekty są często nie mniej interesujące i wymagające od tych „spektakularnie dużych” kosztownych akwizycji.

Polski Prawnik: Duży ruch już od zeszłego roku panuje natomiast na rynku nieruchomości komercyjnych. Czy kancelarie odczuwają to zjawisko, czy wzmacniają swoje działy real estate? Czy to może być jedna z lokomotyw przychodowych?

Kamil Osirski: Od jakiegoś czasu obserwujemy zwiększoną aktywność inwestorów na rynku nieruchomości w porównaniu do lat poprzednich. Wzrastająca liczba transakcji jest niewątpliwie odczuwalna także dla kancelarii zajmujących się na co dzień ich obsługą prawną. To z kolei niewątpliwie przyczynia się do stałego przeglądu stanu zatrudnienia w poszczególnych działach prawnych kancelarii, w tym w dziale nieruchomości.

W naszym przypadku liczba prowadzonych spraw oraz nieustannie zwiększający się potencjał rynku i możliwości, jakie on daje, jest podstawą do nieustannego rozwoju praktyki nieruchomościowej oraz rozbudowywania jej struktur, tak aby w najszerszym możliwym zakresie spełniać wymagania i oczekiwania klientów, dbając jednocześnie o należyte zabezpieczenie ich interesów.

Polski Prawnik: Równie obiecujący, jeśli nie bardziej, wydaje się towarzyszący transakcjom na nieruchomościach, ale także znacznie szerszy, trend rozwoju transakcji finansowania, wzrostu zespołów finansowo-bankowych w kancelariach. Czy rynek obsługi finansowania kredytowo-bankowego i obligacyjnego staje się coraz gorętszy?

Szymon Gałkowski: Rynek transakcji finansowania nieruchomości uzależniony jest od ilości i wartości transakcji nabycia nieruchomości. W naszej kancelarii obserwujemy ostatnio wzrost transakcji finansowania nabycia nieruchomości, przy czym najczęstszą formą finansowania pozostaje w tym przypadku kredyt bankowy.

Zauważamy jednak również rosnącą popularność leasingu jako formy finansowania nieruchomości komercyjnych. Coraz częściej spotykamy się także z sytuacjami, w których transakcja finansowania nabycia nieruchomości jest częścią większej transakcji restrukturyzacji finansowej dotychczasowego właściciela nieruchomości.

Rafał Rapala, partner kierujący Departamentem Prawa Spółek, Fuzji i Przejęć w kancelarii Kochański Zięba Rapala i Partnerzy.

Paweł Cholewiński, partner w Departamencie Fuzji i Przejęć w kancelarii Kochański Zięba Rapala i Partnerzy.

Kamil Osirski, partner kierujący Departamentem Prawa Nieruchomości w kancelarii Kochański Zięba Rapala i Partnerzy.

Szymon Gałkowski, partner kierujący Departamentem Bankowości, Finansów i Restrukturyzacji w kancelarii Kochański Zięba Rapala i Partnerzy.